Confederación Española de Comercio

¡Mejora como profesional y aprende a integrar nuevos conocimientos y técnicas de venta para aumentar las posibilidades de éxito de cualquier negocio!

Negociación con Proveedores

¿Cuáles son los objetivos del curso?:

La gestión de compras es fundamental para el acuerdo con los proveedores sea el más rentable posible para la empresa.

Aumentar los márgenes de beneficios es posible si se realiza una buena política de aprovisionamiento, es decir, organizarse y anticiparse al proveedor. Saber qué pedir y cómo pedirlo para guiar la negociación hacia nuestro terreno depende de las habilidades y conocimientos para hacerlo ¡En este curso te enseñamos cómo hacerlo!

El objetivo de este **curso gratuito de Negociación con Proveedores** es aprender las habilidades que faciliten y mejoren la intervención en procesos de negociación en el entorno comercial y la adopción de estrategias adecuadas en función de las diferencias detectadas entre los servicios ofertados y las demandas del cliente.

¿Qué vas a aprender?:

- LA NEGOCIACIÓN COMERCIAL: EL NEGOCIADOR.
  - Concepto de negociación comercial.
  - Diferencias entre vender y negociar.
  - Elementos de la negociación.
  - El protocolo de la negociación.
  - Negociación en terreno propio.
  - Negociación en terreno contrario.
  - Negociación en terreno neutral.
  - La comunicación.
  - Comunicación verbal.
  - Comunicación no verbal.
  - Principios de la negociación.
  - Plantear nuestro caso de forma ventajosa.
  - Conocer el alcance y la fuerza de nuestro poder.

- Conocer a la otra parte.
- Satisfacer las necesidades antes que los deseos.
- Fijarse unas metas ambiciosas.
- Gestionar la información con habilidad.
- Hacer las concesiones conforme a lo establecido.
- Tipos y estilos de negociación.
- Características del negociador.
- Tipos de negociador.
- Estilos internacionales de negociación.

EL PROCESO DE LA NEGOCIACIÓN COMERCIAL.

- Fase de preparación.
- Fase de desarrollo.
- Discusión.
- Señales.
- Propuestas.
- Intercambios-concesiones.
- Argumentos.
- Bloqueos.
- Objeciones.
- Cierre.
- Postnegación.

DESARROLLO DE LA NEGOCIACIÓN.

- Estrategias y tácticas.
- Estrategias.
- Tácticas de negociación.
- Comunicación.
- Aptitudes, características y preparación de los negociadores. Su elección.
- ¿Cómo preparar a los negociadores?.

DOCUMENTACIÓN DE LA NEGOCIACIÓN.

- Documentación y material de apoyo a la negociación.
- Factores colaterales.
- El entorno.
- El lugar de reunión.
- La cuestión de la ética en la negociación.
- El perfil del negociador.
- El acuerdo.
- Algunos criterios para la administración y supervisión.

¿Cómo son las clases?:

Este curso se realiza en **modalidad online** con una duración de **35 horas.**

La formación se realiza a través de nuestro **Campus Virtual,** dispondrás de todo el contenido didáctico en la plataforma del curso y estará accesible, desde el día de inicio de curso, las 24 horas todos los días de la semana. Además tendrás acceso a un equipo de tutores, a través del correo electrónico y/o el teléfono gratuito.

Formación 100% subvencionada por:

GOBIERNO DE ESPAÑA MINISTERIO DE TRABAJO, MIGRACIONES Y SEGURIDAD SOCIAL SERVICIO PÚBLICO DE EMPLEO ESTATAL SEPE

Curso 100% gratuito. Sin cargo al crédito de formación.